TENDENCIAS

Cámara de Comercio de Bogotá

#SOYEMPRESARIA

EL RADAR DE MI NEGOCIO
DROGUERÍAS

Síguenos en: ccb.org.co

Canales digitales

El consumo de los canales digitales aumenta, la presencia de tus clientes actuales y nuevos en redes sociales es muy alta.

Pagos Electrónicos

La forma tradicional de pagar por un producto o servicio está cambiando, **los pagos electrónicos están más presentes** y serán cada vez más solicitados por los clientes en tu droguería.

¿Qué está haciendo tu competencia?

Analiza que está haciendo tu competencia, no debes quedarte detrás del mostrador y esperar que lleguen los clientes.
Desde la Cámara de Comercio de Bogotá ofrecemos talleres y asesorías que te brindan herramientas para que hagas un buen estudio de mercado.
Haz clic aquí para ver nuestros talleres.

¡Se creativo!

- Al entregar los domicilios o realizar una venta en el establecimiento puedes entregar volantes con publicidad de nuevos productos u ofertas especiales.
- **Para fortalecer tu imagen**, puedes hacer accesorios para regalar a tus clientes que sean de uso frecuente o alta visibilidad (pocillos, esferos, imanes para refrigerador, etc.), esto con el fin que la información de contacto de la droguería sea de fácil acceso para todos en casa.
- El domiciliario puede también hacer parte de la publicidad de la droguería, puede usar algún distintivo con la imagen y datos de contacto (una gorra, chaleco o morral) para entrega de domicilios

Más acompañamiento a tus clientes

Las personas quieren **recibir acompañamiento y tener seguimiento durante la compra realizada.**
Hoy en día el servicio al cliente es cada vez más personalizado.
Debes hacer seguimiento a tu cliente antes, durante y después de la venta de tus productos o servicios.

Catálogos digitales

Las personas demandan cada vez más **catálogos digitales** de los productos o servicios, por dos razones:

- Mitigar el **impacto ambiental**
- Conocer la **disponibilidad inmediata** de los productos y servicios que ofrece tu droguería.

No te quedes atrás, empieza a construir esos catálogos digitales para tus clientes, incluyendo ofertas de productos o servicios, y campañas de fechas especiales.

Mayor conciencia ambiental

Si el análisis de costos no permite que te cambies a productos más naturales y ecológicos para **reducir el impacto ambiental y ayudar al planeta**, desarrolla programas que contribuyan a mitigarlo, y hazle saber a tus clientes cuáles son esos, y como de alguna manera ellos pueden contribuir.

Por ejemplo, puedes habilitar en el establecimiento **puntos azules** para depositar medicamentos vencidos, deteriorados o parcialmente consumidos. También envases y/o empaques de medicamentos, tales como frascos plásticos, frascos de vidrio, blíster, cartón o plegadizas y empaques de medicamentos.